

## FORMACIÓN EN CENTROS DE TRABAJO (Prácticas Profesionales)

### CICLO: GRADO MEDIO EN ACTIVIDADES COMERCIALES

---

El **módulo de prácticas profesionales no laborales (PNL)**, es un módulo de formación que contiene aquellos resultados de aprendizaje propios de cada título, que deben ser completados en un entorno real de trabajo.

#### ► **Objetivos**

---

Este periodo formativo permite completar, incorporando alumnos en un entorno real de trabajo, las competencias profesionales del alumnado, impulsando su integración en el tejido empresarial.

#### ► **Aspectos generales**

---

- Se formaliza un convenio entre la empresa y el centro educativo.
- La empresa determina el número de alumnos que puede acoger.
- El alumnado se adapta al horario y jornada establecidos por la empresa.
- **Duración prevista:**  
*Por determinar periodo.*

#### ► **GRADO MEDIO EN ACTIVIDADES COMERCIALES. ¿Que se estudia?**

---

- Marketing en la actividad comercial.
- Gestión de un pequeño comercio.
- Técnicas de almacén.
- Gestión de compras.
- Venta técnica.
- Dinamización del punto de venta.
- Procesos de venta.
- Aplicaciones informáticas para el comercio y comercio electrónico.
- Servicios de atención comercial.

### ► Este profesional será capaz de:

---

- Realizar proyectos de viabilidad y de puesta en marcha y ejercicio por cuenta propia de la actividad de un pequeño negocio de comercio al por menor, adquiriendo los recursos necesarios y cumpliendo con las obligaciones legales y administrativas conforme a la normativa vigente.
- Administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial, realizando las actividades necesarias con eficacia y rentabilidad, respetando la normativa vigente.
- Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los distintos canales de comercialización, utilizando las técnicas de venta adecuadas a la tipología del cliente y a los criterios establecidos por la empresa.
- Realizar acciones de comercio electrónico manteniendo la página Web de la empresa y los sistemas de comunicación sociales a través de Internet para cumplir con los objetivos de comercio electrónico de la empresa definidos en el plan de marketing digital.
- Ejecutar las acciones de marketing definidas por la organización comercial en el plan de marketing identificando las necesidades de productos y/o servicios de los clientes, los factores que intervienen en la fijación de precios, los canales de distribución y las técnicas de comunicación para cumplir con los objetivos fijados por la dirección comercial.

### ► Contacto

---

Si están interesados en acoger alumnos de este ciclo, pueden enviar un correo electrónico a:

- Responsable del Área de Formación: [M<sup>a</sup> del Val Fuerte Saceda](#)      Tel. 91 8895061